今日欧亚

第11期　总第665期　　总编辑　苏艳丹

主办：长春欧亚集团股份有限公司　　地址：长春高新区飞跃路2686号

邮编：130012　网址：www.eurasiagroup.com.cn/index/jroy.html

24℃ ~ 16℃

2026年6月

15

星期一

农历丙午年五月初一

五月初七夏至

“欧亚甄选”及产地直采商品走进欧亚集团总部

本报讯（欧亚商业连锁　张琪）5月21日，欧亚集团总部员工内购活动热闹开启。欧亚超市连锁商品部、生鲜事业部创新经营思路，精选“欧亚甄选”自有品牌及产地直采商品190余支亮相售卖。

集团领导及机关员工踊跃选购。曹和平董事长、赵首沣总经理亲临现场，一边查看现场商品品类与品质、实地感受营销氛围，一边详细了解销售进展。活动中多款商品广受青睐：金枕榴莲（整果）销售额超1200元，大连美早樱桃销售额超1400元，皓月鲜肉系列销售额超1700元。内购活动历时一个半小时，累计销售额达1.8万元。

本次内购活动实现双向价值落地。一是依托源头直采优势让利内部员工，落地员工实惠福利，收获员工一致好评；二是盘活内部消费资源，挖潜内源消费，助推板块营收。

内购活动突破性采用逆向促销新模式，由集团领导、员工作为终端消费者实地甄选商品，站在消费者的角度给予中肯评价，为后续内购活动选品优化、常态化开展进行了有益尝试。

曹和平董事长到欧亚新生活、欧亚新发视察指导

本报讯（欧亚新生活　张金凤）6月6日，欧亚新生活超市焕新一周年庆典进入最后四天收官的冲刺阶段，欧亚集团曹和平董事长亲临欧亚新生活购物广场，实地视察指导超市周年庆经营落地与日常运营工作。欧亚商业连锁董事长于惠舫携欧亚新生活班子成员陪同视察。

曹董首站来到超市榴莲专区，当看到现场线上直播带货、线下喊售、剥榴莲等系列服务双线同步运营时，对这种线上线下融合的销售举措给予认可与表扬。

门店店长就欧亚自营板块经营数据逐一汇报。获悉欧亚厨房、欧亚烘焙坊、自营熟食全品类上月实现全线盈利后，曹董对自营板块稳健向好的经营成果给予肯定。视察中，曹董还重点查看新生活超市焕新周年庆新增的22款大单品以及自营小龙虾、鲜切牛肉等爆款商品。当看到生鲜区1000斤鲜活大虾集中开售，引来众多顾客驻足选购时，曹董对本次焕新周年的选品及推广形式给予了赞许。

结合新生活超市焕新周年庆与未来发展，曹董对欧亚新生活后续发展给予指导和期许，勉励欧亚新生活要守住当前稳步向好的发展态势，深耕自营赛道，精细运营管理，保持住持续向好、向稳的发展势头。



集团董事长曹和平在新生活超市现场指导。　张金凤　摄

又讯（欧亚新发综合办）6月6日，欧亚集团董事长曹和平莅临欧亚新发，对全新升级、重装改造后的城市超市开业运营工作进行专项指导。

曹董深入超市各区域，实地查看整体环境布局、商品陈列规范及品类结构升级情况。随后，曹董又踏查了解了其他楼层运营状态。结合经营实际，曹董对超市整体布局规划与业态优化作出细致指导。曹董与品牌导购员面对面交流，详细询问重装开业后的客流变化、日常销售业绩及商品动销情况，深入了解门店升级后的人气提升、消费体验、品牌引流、经营增效等方面取得的成效。

曹董对欧亚新发城市超市的整体调改效果给予充分肯定，并勉励全体员工坚守服务初心、深耕民生零售，把握全新开业契机，用心用情服务广大消费者。欧亚新发全体员工备受鼓舞、士气振奋，将以崭新风貌、优质服务和饱满工作干劲，扎实做好经营服务各项工作，持续提升门店经营品质与服务口碑。

欧亚集团总经理赵首沣一行到白城、松原等欧亚门店调研

6月1日至3日，欧亚集团总经理赵首沣、副总经理黄永超、首席信息官高岗、欧亚商业连锁总经理刘军及相关管理人员一行十人先后到白城欧亚购物中心、乌兰欧亚购物中心、松原欧亚购物中心及农安欧亚购物中心调研指导。

在白城欧亚购物中心，总经理王铭力携管理团队陪同。赵总一行围绕超市商品布局调整、客流动线、出入口规划、品类结构组合等关键环节进行全面检查指导，并结合现场实际情况开展针对性研讨，精准梳理经营阻点与提升空间。现场调研结束后组织召开专题会议，赵总一行对照门店现阶段经营数据及核心指标完成情况，深入分析经营现状，多角度明确超市优化升级方向，确定最优落地方案，为超市后续提质增量、突破发展提供指导。

在乌兰浩特欧亚购物中心，总经理刘芳携管理团队陪同。调研组一行深入乌兰欧亚超市实地踏查，详细了解超市经营、动线布局、品类运营、业态落位等情况。在巡场各楼层后的座谈中，赵总一行通过复盘2024年、2025年及2026年1-5月核心经营数据，从营收利润、运营效能、品类销售、商品结构、营销投入、现场运营等情况，多维度开展精细化、全方位数据分析研判，并针对超市调改方案进行充分推演导论，结合门店区位优势、商场现状及行业市场趋势，精准部署全方位、具体化提质整改举措，为门店后续发展划定清晰路径，指明工作方向。

在松原欧亚购物中心，总经理刘鹏携管理人员全程陪同。赵总一行围绕松原欧亚、欧亚超市连锁奥林匹克店经营数据对标、人货场短板剖析及门店优化落地事宜开展专题研讨，并逐层实地巡场检查。赵总指出要建立常态化调度机制，逐项罗列问题清单、明确责任人、制定整改时间表，一边夯实日常营运基础，一边稳步推进门店改造和超外招商。

在农安欧亚购物中心及欧亚学府超市，农安欧亚总经理唐玲玲全程陪同。赵总一行实地踏查了超市、百货、家电各经营区域。赵总对一楼精品区在商业连锁总部悉心指导下进行的调改取得的经营成果给予肯定；对百货类二、三楼部分区域下一步的调整给予精准指导；对购物中心超市及学府超市自有品牌的进销存情况进行细致查看，并指出生鲜是民心所系，强调生鲜必须严格分等定级，优化经营模式与导向，确保价格亲民合理，赢得消费者信赖。

商业连锁各区将严格落实集团领导的各项工作部署，高效推进商品、布局、价格、营销、管理全方位优化升级，全力推动超市板块经营工作提质增效、稳步进阶，以实干实绩为欧亚高质量发展注入强劲活力。

（白城欧亚程丽娜、乌兰欧亚塔娜、松原欧亚吴菲、农安欧亚张丽娜联合报道）



在白城欧亚超市调研。　程丽娜　摄

松原市级督导组莅临松原欧亚购物中心督导检查安全生产与消防安全工作

本报讯（松原欧亚　车亮）5月29日，松原市委常委、副市长马超带队莅临松原欧亚购物中心，开展安全生产和消防安全专项督导检查。经开区及市商务、市场监管、应急、消防等相关部门陪同检查，松原欧亚购物中心总经理刘鹏全程迎检。

本次督导聚焦大型商业综合体安全管理核心要点，秉持严谨务实的检查原则，重点对卖场消防通道、重点防火区域等关键风险点位开展实地核查。督导组细致检查了消防设施运维、疏散通道管理、用电用气规范、应急物资储备等现场落实情况，全方位核验企业安全生产主体责任落实及安全管理体系建设情况。

经全面检查，督导组对松原欧亚安全管理工作给予充分肯定。督导组指出，大型商业综合体属于人员密集重点场所，是城市商贸安全的重要展示窗口。企业能够坚守安全与经营并重理念，常态化推进安全标准化建设、设施日常维保及全员安全宣教工作，现场管理规范、设施运行稳定、台账资料完备，安全管理基础扎实，为全市商贸领域安全平稳运营树立了良好示范。

松原欧亚将以此次专项督导为契机，持续细化安全管控举措，常态化抓实安全生产与消防安全标准化建设，夯实安全经营根基，以高标准安全管理助力企业高质量发展，持续发挥行业标杆示范作用。

欧亚卖场勇担东北超级联赛长春赛区保供任务

本报讯（欧亚卖场　张佳音）凭借世界最大零售购物中心的卓越口碑，欧亚卖场高标准承接了东北超级联赛长春赛区保供任务，仅5天就高效完成9个能量加油站和4处中转库房搭建。截至目前，已圆满完成长春赛区2场赛事的现场保供任务，赢得社会各界广泛赞誉。

23日，东北超正式开赛。清晨7时，现场保供人员乘坐企业包车准时到岗，点货、运货、整理价签、摆货等有条不紊，只为将最好的服务呈现给观众。赛事开始，面对瞬间涌入的海量客流，欧亚卖场团队凭借多年积淀的素养和作风，沉着应对、热情服务、耐心细致，首日高效服务2.1万人次，物美价廉商品、周到细致服务赢得广泛好评。赛场内，球员挥汗如雨，奋力角逐，赛场外，欧亚卖场人默默守护。

赛事落幕，保障未止。随着比赛结束的哨声响起，欧亚卖场人迅速转入另一场“硬仗”，撤货、清货、清扫，不留一丝杂物、不落一处死角，全员加班加点干到凌晨，场地转瞬就恢复了原有的洁净与秩序。无论是搭建时的全力以赴，还是撤场时的干净整洁，都彰显了卖场人勇担重任的应急保障能力，体现了管理团队高效执行的过硬职业素养，是企业形象的展示，更是对城市、对数亿人次观众的庄严承诺。

东北超火热开赛，每支球队、每名球员都在为城市形象、为无尚荣誉、为个人梦想而拼尽全力，承接保供任务的欧亚卖场人也在战位上以自己独特的方式为赛事圆满成功提供了坚实有力的保障。



东北超级联赛欧亚卖场保供现场。　曹冲　摄

欧亚商都召开2026年百日竞赛动员大会

本报讯（欧亚商都　办公室）秉持曹和平董事长“注重流程、注重标准、注重效果”的工作方针，围绕周总“紧起来、动起来”的全年工作总基调。5月25日，欧亚商都召开2026年百日竞赛活动动员大会，欧亚商都全体班子成员及各商场、部（室）负责人参加会议，明确活动要求，全力保障百日竞赛活动圆满完成。

会议从营销管理、招商管理、商品管理、服务管理、会员管理、财务管理等12个方面提出工作要求。首先，在营销工作上，商场结合儿童节、端午节、七夕、年中庆等节庆节点，紧抓世界杯、暑期消费热点策划系列活动，同步推进第22届会员节筹备。聚焦年轻群体、亲子家庭等核心客群，打造沉浸式消费场景。同时深耕线上，依托抖音、小红书、微信公众号等新媒体平台，通过预售锁客、打卡引流、满额礼遇等方式联动线上线下，持续挖掘公域流量，全面提升门店客流与消费转化。

招商调改工作也同步提速，竞赛期间将完成多个重点品牌引进、专柜移位重装与楼层业态优化，稳步推进新发店等门店整体升级。商场也将常态化运营特卖专区与演艺空间，推出多品牌低折扣特卖活动，举办乐队演出、街舞赛事等文娱活动，丰富消费体验，进一步激活商业活力。商品管理工作以数字科技为抓手，以数据研判为依托，从严抓好自有资金管理，紧盯采购价格，深挖商品毛利空间。

为夯实服务基础，通过开展“销冠思维分享赋能”、“塑己为先—自我形象表达”、“管理加速器—领导力提升”、第二届“超级导购·全能挑战营”、第三期“学法强基，以法护航”培训等系列活动，推动员工从“本领恐慌”向“本领适配”转型。此外，竞赛期间积极筹备导购技能大赛，规范广播运营、车场管理与门店环境管理，全方位打磨服务品质。

会后，商都体系各店、各商场、部（室）第一时间召开动员会，层层分解销售指标与工作任务，纷纷表示将密切配合、协同作战，严格落实各项工作要求，全力以赴冲刺竞赛目标，高质量完成各项任务。

茶饮品牌“一点点”入驻欧亚卖场

本报讯（欧亚卖场　刘艳茹）5月20日，备受年轻消费者追捧的茶饮品牌“一点点”，在欧亚卖场1楼东海大街116号正式亮相。开业首日，闻讯而来的顾客在展位前排起长队，现场调制的手摇茶饮香气弥漫四周，迅速成为卖场内一处全新的“打卡”热点。

作为餐饮配套升级的又一新亮点，“一点点”的入驻精准切中了顾客“边逛边喝”的即时消费需求。新店延续了品牌一贯的简约清新风格，主打经典奶茶、波霸奶茶、四季春茶、冰淇淋红茶等人气单品，并提供甜度、冰量及多种小料的个性化搭配，满足不同口味需求，为广大消费者带来一份清凉与惬意。

北欧设计师童装品牌入驻珲春欧亚

本报讯（珲春欧亚　运动休闲商场）5月30日，北欧设计师童装品牌MOMOCO玛米玛卡入驻珲春欧亚延百购物中心，为珲春本地亲子消费市场注入全新活力。

玛米玛卡深耕童装领域三十余年，秉持简约北欧设计理念，专注打造舒适、时尚、实穿的儿童服饰。品牌严选亲肤健康面料，产品线覆盖婴童、小童至大童全年龄段，可全面适配日常休闲、校园出行、户外游玩等多种穿搭场景，进一步完善了珲春欧亚延百购物中心的亲子业态布局，丰富了场内童装品类结构。珲春欧亚延百购物中心将持续引入优质亲子品牌，不断提升消费体验，为消费者们提供更加多元、优质的一站式购物选择。

欧亚卖场小禾谷Petit Seed盛装开业

本报讯（欧亚卖场　连盼盼）6月1日，备受期待的小禾谷Petit Seed童装家居店在欧亚卖场童装风向盛区装开业。该品牌秉承“全家人的棉品家居”理念，以“感知自然，健康同行”为核心，精选健康优质面料，严控品质细节，严格把关每一件家居服质量；同时融合时尚设计，坚持爱在细节、暖在全家，为孩子与家人打造舒适又时髦的全品类家居服饰。开业期间，品牌推出重磅福利。到店打卡即送精美礼品，全场购3件享6折，更有满额赠礼等诚意回馈，一站式满足消费者居家穿搭需求。

欧亚商都第十三届手机数码节启幕

本报讯（欧亚商都　侯丽）又是一年高考季，欧亚商都家用电器商场抢抓毕业季消费热潮，6月8日，第十三届高考季手机数码节正式拉开帷幕，推出“学生专属折扣、手机数码国补、购手机送好礼”等诸多优惠。聚焦高考学子、准大学生及家庭消费需求，汇集各大品牌手机、笔记本电脑、平板、智能穿戴设备等全品类数码家电产品，款式齐全，全方位适配学子升学、日常学习、娱乐通勤等多元使用场景。活动期间，凭学生证、准考证购买部分手机、数码商品，优惠价格基础上再享受9.5折，数码3C类至高优惠补贴15%，部分品牌手机赠送礼品、免费贴膜等惊喜。

活动贴合“高考经济”消费趋势，开展以来，不少考生家长提前选购手机、数码装备，有效激活夏日消费市场。

白城欧亚超市新增特色餐饮

本报讯（白城欧亚　朱小微）5月30日，白城欧亚购物中心超市餐饮业态迎来全新升级，悠甜与研面食集合店、一条小河熏酱店正式开启试营业，以新鲜健康的现制美食，为市民提供了便捷优质的就餐新选择。

两家新店推行明厨亮灶模式，食品制作全程公开透明，切实保障消费者饮食安全。其中，悠甜与研面食主打手工现制面食，全程现场擀皮、调馅、制作，保留食材原本麦香，口感筋道纯正。一条小河熏酱店主打特色熏酱熟食，红肠、牛肉干等特色产品当日现制出炉，风味地道醇厚。

双店坚守高品质、高性价比的经营理念，精选优质食材、无多余添加，对标品质餐饮标准，同时实行亲民定价，让市民平价享用安心美食。试营业期间，门店人气持续高涨，不少到店购物顾客及周边上班族前来打卡，凭借地道口味与实惠定价收获广泛好评。

本次双店入驻，是白城欧亚深耕“零售+餐饮”业态融合的重要举措，有效完善了超市便民配套服务。

欧亚车百举办“万马奔腾迎六一”开心派对

本报讯（欧亚车百　姚志刚）5月30日，欧亚车百联合麦当劳品牌举办“万马奔腾迎六一”开心派对活动。经过前期的宣传招募，邀约30组家庭到场参与。现场设置小马宝莉NPC互动、趣味亲子游戏、授带权杖装扮走秀、合影留念及汉堡DIY等丰富环节。孩子们在欢乐互动中尽情展现童真，现场气氛热烈、欢声笑语不断。此次跨界联动，不仅有效提升了商场人气，更为小朋友们提前送上节日的欢乐与惊喜。欧亚车百通过打造温馨有趣的沉浸式体验活动，进一步拉近与家庭客群的距离，在欢乐中传递车百真情和商业温度。

直播搭桥打通营销新路径

本报讯（乌兰欧亚　塔娜）5月31日，乌兰浩特欧亚购物中心官方抖音直播间热闹开播，商场管理者化身直播达人，现场推介数十款精品应季水果、海鲜、粽子、榴莲等优质商品，搭配欧亚专属优惠福利，吸引大量消费者线上互动下单。直播中，主播聚焦商品品质与价格优势，为观众清晰展示商品细节，同时推出“橙”意券等专属福利，让消费者足不出户就能享受超市好物优惠。其中，自采商品榴莲凭借88元/个的超高性价比，迅速引爆抢购热潮，成为直播间焦点。整场直播互动氛围热烈，弹幕评论不断，不少观众留言点赞、下单，实现了流量与销量的双向提升。通过“线下商超+线上直播”的融合模式，既拓宽了销售渠道，也为消费者带来了便捷实惠的购物体验。

深耕体育消费新赛道 欧亚汇集打造运动服务新阵地

本报讯（欧亚汇集 刘晶）当前全民运动风潮持续升温，骑行、羽毛球、网球、匹克球等大众休闲运动快速普及，体育消费需求从单一购物，转向集选购、体验、维保、定制于一体的沉浸式服务模式。紧抓全民健康消费升级风口，欧亚汇集精准布局体育新业态，率先引入头部骑行品牌捷安特，同时蓄力落地李宁·羽网匹旗舰店，全方位完善运动消费矩阵，打造专业化、多元化的体育服务新阵地。

随着全民骑行热潮席卷市场，骑行经济蓬勃兴起，欧亚汇集一楼180平方米的捷安特专业骑行服务门店也迎来持续攀升的人气。店面涵盖车型销售、试骑体验、故障维保、个性改装、配件供应等一站式服务，适配入门爱好者与专业车友的各类需求。门店自春季开业以来客流稳步递增，日销售最高达30余台，销售单价2000元至30000元不等，满足不同消费层级需求。依托资深技师的精湛技术，门店高效解决车辆养护、维修、改装等各类用车难题，日均接待服务量持续走高，凭借专业品质与贴心服务收获广大市民及骑行爱好者的高度认可。

捷安特门店的成功落地，是欧亚汇集深耕体育消费赛道的重要布局。依托飞跃商圈核心区位与稳定客流优势，商场紧跟全民运动消费热潮，打破传统单一零售模式，以“运动消费+专业服务”为核心优化业态结构。同时持续扩容体育业态版图，即将引入李宁·羽网匹旗舰店，丰富球类装备、专业运动服饰等品类，构建全覆盖、多元化的体育消费场景，实现体育售卖与配套服务深度融合。

欧亚汇集将聚焦文体消费新趋势，精准对接市场需求，不断引进优质体育品牌、丰富业态场景、升级沉浸式消费体验。通过持续优化商业布局，深挖消费潜力，打造特色活力的运动商业新空间，全力实现商场、商户、消费者三方共赢，助力区域文体消费高质量升级发展。

欧亚新发城市超市全新亮相 解锁品质生活新体验

本报讯（欧亚新发 综合办）为优化消费场景、提升顾客购物体验，打造充满烟火气的品质消费空间，5月30日，欧亚新发城市超市正式搬迁至一楼，以崭新面貌亮相开业。

本次升级遵循周总“不装修，只装饰”的原则，将原负一层超市整体调整至一楼经营，全程严控成本、合理利用现有场地与设施。通过调整经营位置、优化店内布局、完善配套服务让超市在原有基础上完成全面升级，为周边居民带来焕然一新的购物感受。

升级后的超市，为消费者带来全新的视觉与购物体验。店内重新规划动线，顾客行走选购更为顺畅；全面优化照明系统，调整灯光布局与照射角度，整体氛围温馨舒适、通透雅致，成功打造出沉浸式购物场景。

商品品类结合市场需求完成优化调整。超市按照周总“高毛利、高动销、快周转”的经营思路，精简滞销及同质化商品，重点上架民生刚需品、欧亚甄选好物与本地特色产品。作为升级亮点，精品生鲜专区全新亮相，每日精选新鲜果蔬、鲜肉及冷链熟食，严格把控食材品质，同时采用分区精细化陈列，精品生鲜与大众民生品类分开摆放、分类明晰、一目了然，方便顾客快速挑选、对比选购。

熟食区域也迎来全新变化，引入知名连锁品牌状元楼，多款特色卤味、即食美食丰富上线，既能满足家庭日常餐桌需求，也适配日常加餐、休闲解馋等多元场景。从米面粮油、日用百货到精选特色商品，丰富的货品满足各类消费群体需求，真正实现居民日常生活所需一站式购物。此外，超市不断细化服务举措，重新调配岗位人员，优化收银通道，并增设洗手台、制冰机、公平秤、便民医药箱等配套设施，完善服务台功能，让购物更省心、更暖心。



顾客挑选榴莲。综合办供图

开业期间，超市同步推出全场折扣、新品特惠、民生商品特价等多项惠民活动，实惠的价格与全新环境，吸引不少周边居民前来选购，店内客流稳定、经营秩序井然，处处洋溢着热闹的生活气息。

此次升级，是欧亚新发提升品质生活、优化消费体验的重要举措。商场将持续深耕社区运营，推出常态化的社群活动，优化购物环境、优选生鲜好物、升级便民服务，打造有品质、有温度、满是烟火气的品质超市。

欧亚商业连锁打造“嗨购季”引爆百姓购物潮

本报讯（欧亚商业连锁 周鸿雁）盛夏消费热潮涌动，为抢抓年中消费契机、激活夏日市场活力，欧亚商业连锁启动年度核心营销IP“欧亚嗨购季 百姓购物潮”。本次活动自6月12日起至21日结束，作为衔接全年经营目标的关键举措，打破单店、单业态经营壁垒，以全域联动营销模式，融合618购物、端午民俗、感恩父爱、青春毕业、婚嫁喜庆、夏日消暑六大热门消费场景，整合全门店、全业态资源，以多元福利、特色场景、趣味互动，全方位点燃城市盛夏消费活力。

本次“嗨购季”活动采取总部统筹、门店错位联动的运营模式，各门店结合自身特色推出差异化惠民活动与专属福利。白山欧亚购物中心聚焦618家电消费，推出家电第二件半价、买贵五倍补差、预存好礼等重磅优惠，并配套端午满赠、父亲节趣味赛事等互动活动。欧亚万豪购物中心上线打卡赠礼、阶梯消费寻宝，甄选户外装备、VIP权益等好礼、奖品，以轻量化互动引流聚客。白城欧亚购物中心依托十六周年店庆，推出会员专属赠礼、小丑巡游等特色活动，以专属诚意回馈新老市民。

针对夏日休闲、亲子出游、毕业、婚庆等细分消费需求，各大门店精准布局特色场景与专项优惠。欧亚包头百货大楼打造极地企鹅展、人鱼秀、恐龙主题剧等沉浸式实景体验，配套科普互动、考生专属优惠。敦化欧亚购物中心聚焦夏日户外需求，推出露营、烧烤主题商品特惠，联动露营基地发放代金券，并落地端午、父亲节趣味赛事。同时，多门店精准发力毕业季与婚庆市场，推出考生专属折扣、积分加倍、毕业文创好礼，以及黄金珠宝、美妆婚嫁专属让利等福利，精准匹配细分人群消费需求。

为丰富顾客消费体验，门店同步上线多元轻量化趣味活动，涵盖机甲巡游、潮玩见面会、国风端午集章、汉服巡游、亲子闯关、零食挑战赛等各类互动玩法，兼顾全年龄段消费体验，让市民购物之余尽享游玩乐趣。

欧亚万豪12周年庆欢乐启幕



雪饼猴王铁柱店庆首日空降欧亚万豪活动现场。王晨 摄

本报讯（欧亚万豪 王晨）时光淬炼初心，相伴共赴新程。历经十二载深耕沉淀，欧亚万豪购物中心迎来12周年盛大店庆。本次店庆以“独一无二，玩出花young”为核心主题，于5月29日至6月7日开启为期10天的全城狂欢盛宴。商场整合动物演艺、网红见面会、超值购物、线上惠民、会员尊享、品类特惠等多元福利，打造沉浸式、高品质、高性价比的年度消费盛典，以全新业态活力回馈全城消费者十二载的陪伴与支持，为城市商圈消费市场注入强劲动能。

店庆首日，长春本土人气网红雪饼猴王铁柱空降商场中庭见面会现场。活动消息提前预热便收获大量市民关注，活动开始前数小时，现场已被粉丝与市民层层围拢，人头攒动、摩肩接踵。互动环节，雪饼猴王铁柱与到场观众亲切聊天、趣味互动，接地气的表演接连引爆欢呼声，络绎不绝的到访客流，成为店庆首日亮眼的人气名片。

周年庆活动期间，重磅打造每日四场海狮专场表演，成为亲子家庭打卡首选项目。呆萌海狮轮番上演顶球、套圈、水上跳跃等趣味节目，每场表演开场前，观赏区便早早坐满顾客，不少家长带着孩子专程前来等候。四场演出全天轮番上演，场场爆满，欢乐不断，既丰富了市民休闲生活，又带动了人气，为商场汇聚了客流。

除特色演艺活动外，推出狂欢购物钜惠，全店多业态联动让利，超市、服饰、餐饮、家电等品类相继上线满减、折扣、特价等多重福利。重磅推出满额狂欢淘金活动，顾客在商场消费即可参与淘金玩法，赢取金条、银钞等超值大奖。门槛清晰、福利普惠，不同业态对应专属淘金资格，百分百有奖，让每一笔消费都收获额外惊喜。

夏启新韵 茅香四溢

欧亚卖场飞天茅台酒品鉴会圆满落幕

本报讯（欧亚卖场 佟美娜）初夏风暖，酒香雅聚。为回馈高端会员的长久信赖，传递东方酱酒文化的独特魅力，近日，欧亚卖场于龙兴会员贵宾室暖心举办飞天茅台酒尊享品鉴会。特邀企业龙兴会员齐聚一堂，以酒为媒、以韵会友，沉浸式感受大国酱香的匠心风骨与醇厚底蕴，共同开启了一场格调雅致的夏日文化盛宴。

步入活动现场，典雅大气的东方美学气息扑面而来。温润灯光与醇厚酒香交织，营造出高端、私密、雅致的品鉴氛围。从场地布置、流程规划到专属礼遇、细节接待，全程精细化服务，全方位彰显欧亚卖场对高端会员的专属尊崇，让每一位嘉宾从入场这一刻起，便沉浸于被悉心对待的仪式感之中。品鉴环节，嘉宾们遵循“观色、闻香、品味、悟韵”的专业流程，细细领悟飞天茅台的层次之美。清澈通透的酒液缓缓入杯，优雅酱香瞬间弥漫，入口醇厚细腻，回味绵长悠远。在座嘉宾或凝神细品，或交流心得，在唇齿留香间邂逅东方酱酒的极致魅力。

以酒启夏，以韵传情。欧亚卖场始终聚焦高端会员品质需求，通过打造高端私享沙龙、文化品鉴、圈层雅聚等特色活动，不断丰富会员服务体系，为高端客户搭建起优质的文化交流与圈层互动平台。未来，欧亚卖场将持续以会员需求为核心，创新活动形式、升级服务体验，推出更多高品质、高格调的专属尊享活动，以多元文化场景赋能品质生活，为广大会员带来更极致、更贴心的高端服务体验。



品鉴会现场。 佟美娜 摄

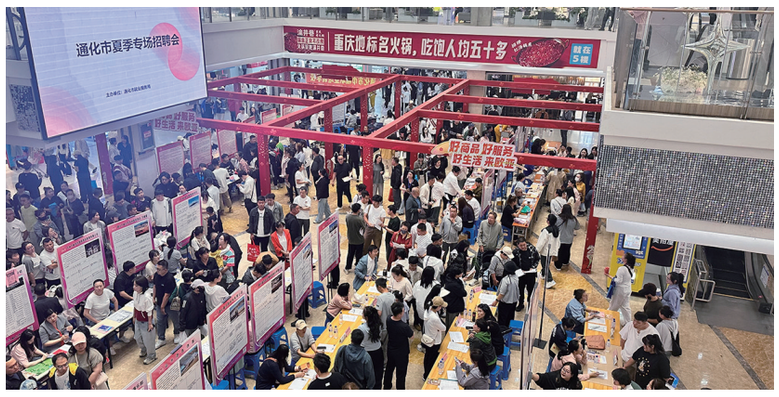
聚力焕新升级 赋能时尚新篇

本报讯（欧亚卖场 王小岩）为优化商场业态布局、丰富消费场景、升级消费者购物体验，欧亚卖场启动业态焕新升级工程，在负一层家装商场20号门区域增设时尚服饰专区。

此次升级改造任务繁杂、环节众多，全体同仁凝心聚力、并肩攻坚，以高效协作攻克各类难题，全力推进项目落地，招商委员会立足实际制定规划，各职能部门主动担当、高效联动。商场运营团队主动靠前，耐心对接原有家装类商户，兼顾商户经营需求与整体布局规划，有序推进商户移位、场地规整、点位优化等工作，高效解决品牌落位、区域划分等重点难点问题。物业全程跟进场地改造、环境清理、设施调试，严把施工品质与进度关口。保卫消防部门严守安全底线，全方位排查整改安全隐患，全程保障施工改造、人员调度、场地搬迁的安全有序。

凭借全员同心实干的努力，目前时尚服饰区招商工作稳步推进，众多优质时尚品牌纷纷签约入驻。全新潮流业态即将绽放，赋能多元消费新体验，敬请广大消费者拭目以待！

百日千万招聘会走进通化欧亚 就业助农聚客流实现双向共赢



招聘会现场。 毛姝睿 摄

本报讯（通化欧亚 毛姝睿）6月6日10时，通化市2026年“百日千万招聘专项行动系列”夏季招聘会在通化欧亚购物中心负一层正式启幕。通化市、区就业服务部门联合属地总工会、税务、银行、工商联、残联等多部门联动统筹资源，创新打造“现场招聘+跨省劳务输出+职业技能培训+农特产品展销+惠民政策宣讲”五位一体办会新模式。

招聘会现场划分本土综合招聘、浙江台州黄岩跨省劳务协作招聘两大核心展区，百余家优质用工企业进场揽才，推出医药健康、文旅服务、装备制造、异地务工等海量优质岗位；多家职业院校同步驻场，面向求职群众推介消防设施操作员、无人机应用、家政育婴师等热门技能培训课程。人社、税务、吉林银行等职能与金融单位设立政策咨询台，一站式解读就业见习补贴、创业扶持资金、普惠信贷等惠企惠民政策。

活动同步配套乡村振兴农特产品展销专区，集中展销本地蜂蜜、杂粮煎饼、长白山山野特产等优质农品，海量求职群众、参展商户齐聚商场，有效提升门店到店客流，依托商场客流优势拓宽本土农产品线下销路，切实做到稳就业帮扶与助农增收双向发力、互利共赢。

通化欧亚立足城市核心商圈区位优势，长期深耕便民民生服务，积极践行企业社会责任。本次政企联办招聘会借助政务活动集聚人气，实现政务惠民与商场聚客增收双赢。下一步，商场将持续深化政企多方合作，以务实举措助力通化市稳就业、促消费、惠民生。

欧亚卖场童装风向打造“六一”童乐盛宴

本报讯（欧亚卖场 连盼盼）六一儿童节期间，欧亚卖场童装风向以满满诚意，为大小朋友们奉上一场童趣盎然的欢乐盛宴。趣味互动、手工体验等轮番登场，欢声笑语中洋溢着浓浓的节日仪式感。

活动期间，“牵绳拾礼”趣味互动成为全场人气焦点。一根根彩绳系着未知惊喜，小朋友们选中绳索轻轻一拉，大、中、小三种型号的萌趣玩偶随机掉落，每一次拉扯都伴随着期待与欢呼，现场俨然一片欢乐的海洋。与此同时，各大童装品牌精心筹备的会员专属手工活动同样精彩纷呈。

ELANDKIDS带来浪漫DIY手串，在指尖编织童趣美好；MLBKIDS开启欢乐套圈抽奖，让好运与欢乐双丰收；李宁打造“一球成名”趣味挑战，释放孩童无限活力；安踏校园的创意手绘风筝，绘出天马行空的童真梦想；小骆驼开展童心绘草帽活动，勾勒夏日烂漫色彩；乔丹儿童推出DIY光影小盆栽，播撒自然童趣；HAZZYS玩转天然果壳摇铃DIY，让小朋友在自然手作中感受创造的乐趣。丰富的体验项目让亲子家庭在动手创作中收获快乐，定格下一幕幕温馨的亲子时光。

童趣满格，潮乐同行。欧亚卖场童装风向以多彩活动、优质品牌和热情服务，构筑温馨有爱的亲子空间，生动践行着欧亚卖场“全心全意为消费者服务，善始善终对消费者负责”的宗旨。未来，欧亚卖场童装风向将持续深耕儿童消费领域，引入更多优质品牌与创新体验，用陪伴守护成长，用真诚传递温暖，助力每一个孩子拥有快乐、多彩的童年，为城市家庭消费注入源源不断的活力与温度。

吉林欧亚商都综合体 “六一”专属派对温暖落幕

本报讯（吉林欧亚商都 朱禹静）童年，是世间最纯粹的美好、最值得被温柔珍藏的时光。为深度拉近商场与家庭客群的情感联结，5月30日，吉林欧亚商都综合体顾客关系营业部温情启幕“童心同庆 生辰同乐”六一专属生日派对，为六月生辰的小寿星们定制专属节日浪漫，用真诚与用心，守护每一份童真。

活动当日，现场被满满的童趣与温柔包裹。受邀的家庭如约而至，一张张天真烂漫的笑脸，为初夏增添了灵动生机。在工作人员的暖心引导下，大家有序签到、定格笑脸、领取专属六一福袋。礼遇汇聚了超市零食、儿童专属抵扣券、亲子游乐体验券等多重惊喜，将场内多元业态的温情心意悉数送达，让每一位孩子都被节日宠爱与温柔包围。

温柔欢乐的亲子互动，拉开了派对的美好序幕。治愈欢快的兔子舞环节，大家手手相牵、肩肩相连，汇成长长的欢乐长龙，跟随轻快旋律跳跃舞动。整场活动最温柔动人的瞬间，当属集体庆生仪式。香甜的蛋糕缓缓亮相，温柔的生日旋律轻轻回荡，全体小寿星轻声合唱、闭眼许愿。这一刻，以满满的仪式感，守护孩子的小小梦想，定格独一无二的生辰记忆。

长久以来，吉林欧亚商都综合体始终深耕亲子温情场景，坚持以爱为底色，聚焦儿童成长体验，持续打造了一系列有温度、有情怀、有童趣的专属儿童系列主题活动，不止于缤纷玩乐，更致力于以细腻温暖的陪伴，为孩子们留存珍贵的童年记忆，让商场成为亲子相伴、治愈心灵、记录美好的温馨港湾。

松原欧亚购物中心 儿童节活动欢乐启幕

本报讯（松原欧亚 齐孝雨）5月29日至6月1日，松原欧亚购物中心推出六一专属系列趣味活动与宠粉福利，为市民打造了一场兼具互动性与趣味性的节日狂欢，让不同年龄段的顾客都能在商场重拾童真、共享美好时光。

活动期间，福利诚意拉满：会员顾客可免费领取零花钱权益，商场更联动抖音省省APP推出超值团券，优惠实在、福利直达，让大家消费更省心、更划算。除了超值优惠，现场活动同样精彩纷呈：滑稽小丑嘉年华、梦幻泡泡秀轮番上演，每日14时、17时，一楼中庭的泡泡秀现场，漫天飞舞的泡泡打造出梦幻童话世界，小丑们带着气球与趣味互动表演，引得现场笑声不断，成为孩子们的欢乐打卡地；“零食大作战 快乐铲铲铲”互动活动也同步开启，让大小朋友都能沉浸式解锁童年快乐。为增添节日氛围，商场还特别准备了1000支迷你水枪免费派送！一把小小的水枪，承载着满满的童趣与夏日清凉，让大家在“BIU BIU”的欢乐中，解锁六一专属仪式感，为市民打造了一个充满童真与惊喜的节日空间。

欧亚商都家居儿童商场举办 “缤纷六一 童趣造梦启航”主题活动

本报讯（欧亚商都 丁福吉 曲婉宁）童心灼灼，欢乐绽放。5月30日至6月1日，欧亚商都家居儿童商场重磅开启“缤纷六一，童趣造梦启航”儿童节主题PR系列活动，为亲子家庭打造童趣盛会，用满满诚意点亮孩子们的缤纷童年。

活动期间，商场内好物云集，汇集了各类热门婴童商品，各大童装专柜还特意准备了专属伴手礼，顾客到店入会就能领取精美礼品。与此同时，乐高创意搭建大赛火热开赛，孩子们尽情开动脑筋、动手创作，沉浸在趣味搭建的快乐之中。

六一活动落地儿童区现场，三大特色体验项目轮番上演，氛围感拉满。在3D打印创意体验区，科技与童真完美交融。在工作人员的带领下，孩子们解锁科创乐趣。小朋友们尽情发挥天马行空的想象力，设计专属创意作品，3D打印机精准复刻童真奇思，将创意构想变为实物成果。孩子们在动手实践中感受科技魅力，在标准化活动体验中收获成长与快乐。

随后，温情满满的好物置换集市热闹开市，成为现场暖心亮点。小朋友们化身小小摊主，有序陈列绘本、玩具、文具等闲置好物，自主沟通、以物换物，在交换中收获童年惊喜与纯真友谊。整场集市秩序井然、氛围和谐，在传递绿色分享理念的同时，让孩子在实践中锻炼社交能力。

本次活动重磅亮点——星际机器人见面会火热亮相儿童区。酷炫的智能机器人带来舞蹈展演、趣味互动、科技展示等精彩内容，新颖的科技体验引得现场欢呼不断，让孩子们近距离感受人工智能的魅力，种下探索科学的梦想种子。

多样有趣的体验活动，为孩子们打造了欢乐满满的节日时光。这场融合科技、分享与互动的主题活动，既丰富了孩子们的课余生活，也让小朋友在玩乐中增长见识、收获友谊，度过了一个别具意义的六一儿童节。

深学讲话 笃行实干



深悟讲话精神内核 脚踏实地做好自己

近日，我认真学习了曹和平董事长在集团八届三次职代会上的讲话。讲话立意深远、求真务实，既总结了集团发展成果，也明确了下一阶段的工作目标，为基层经营管理工作指明了方向。

曹董在讲话中强调，市场环境不断变化，全体员工必须坚持与时俱进、主动学习、顺势而为，摒弃固有思维，以新方法应对新挑战。精品商场业态丰富、客群多元，既有黄金珠宝、国际美妆、名表，也有香包鞋履、运动户外品类，同时还配有餐饮、娱乐项目。当下消费需求持续升级，顾客不再只看重商品本身，对购物环境、服务质量、场景体验、业态组合都提出了更高要求。

曹董对商品采购、销售、库存管理等环节的细节要求，让我意识到“细节决定成败”，以往单一的运营模式早已无法适应市场需求。结合讲话精神，我认识到必须带头转变思路，对不同业态实行差异化管理。针对黄金珠宝、名表、进口美妆等高端品类，持续强化精细化服务与场景打造，依托节日、节点策划品鉴会、会员专属活动，深挖高端客群消费潜力；对于鞋包、运动户外等潮流品类，紧跟流行趋势，及时优化货品结构与陈列布局，贴合年轻消费群体喜好；对于餐饮、娱乐配套业态，则发挥其聚客优势，做好业态联动，以休闲体验带动整体客流，实现各品类互补共生。在日常管理中，我也会把“精细务实”的要求落到实处，严抓现场管理、服务规范、环境卫生与安全运营，用标准化管理守住商场经营基本盘。

曹董提出要善待合作伙伴，坚持互利共赢，建立稳定长久的合作关系，这也是我们开展稳商、招商工作的根本遵循。精品商场的稳步发展，离不开每一位品牌商户的鼎力支持。目前商场入驻品牌涵盖多品类、多业态，商户要求各有不同。在稳商扶商工作中，我将持续加强与全体商户的常态化沟通，主动倾听经营难点、要求建议，在营销活动、客流引导、场地协调、资源分配上给予全力支持，增强品牌在店经营信心，让商户安心经营、放心发展。

在精准招商方面，我将立足乌兰浩特消费特点与商场整体定位，补齐业态短板、优化品牌结构。坚持“宁缺毋滥、品质优先”的原则，重点引进适配精品商场定位的优质品牌、特色业态，进一步丰富商品与服务供给，提升商场整体档次与核心竞争力，以优质品牌组合吸引客流、留住顾客。招商不只是引进品牌，更是携手同行，我将始终秉持诚信合作、携手共进的理念，与所有合作伙伴同心同行。

曹董讲话强调，要建强团队、凝心聚力，全体员工要立足岗位履职尽责。业绩是企业发展的生命线，抓好销售提升是我工作的重中之重。多元业态的布局，为我们业绩增长提供了良好基础。接下来，我将带领商场员工统一思想、凝聚合力，针对不同品类制定差异化销售策略：高端品类深耕会员运营、提升客单价；零售品类加大活动推广、促进成交转化；餐饮、娱乐业态做好联动引流，打造一站式消费场景。同时加强员工培训，提升全员专业能力、服务水平与销售技能，营造团结向上、争先创优的工作氛围。紧盯各项经营指标，细化任务、压实责任，抓住各类营销节点开展组合营销，全力以赴冲刺销售目标，确保商场经营业绩稳步增长。

此次学习，既是一次思想充电，更是一次行动动员。作为欧亚商业连锁乌兰浩特店的一名基层管理人员，我将把曹董的讲话精神内化于心、外化于行，始终紧跟集团发展步伐，立足精品商场岗位，抓实管理、做细服务、优化运营、提升业绩。以更加务实的作风、更加饱满的状态投入到工作中，全力以赴做好各项经营管理工作，为集团和门店高质量发展贡献自己的一份力量。

（乌兰欧亚 王雯雯）

以实干笃行 担基层之责

聆听于总传达曹董职代会讲话精神，我深受鼓舞，更感责任在肩。作为精品服饰商场的基层管理人员，我深刻认识到，再好的战略部署，最终都要靠一线去落实、靠实干去落地。结合柜组实际，我将从以下几个方面把讲话精神真正转化为实际行动。

主动提升管理能力，做“内行”带头人

消费场景在变，顾客需求在变，管理方式绝不能“穿旧鞋走新路”。我将从三方面入手。一是带头学习业务知识。每周抽出至少1小时召开店长会，研究当季流行趋势、服务技巧、搭配方法，做到高效分享，确保对柜组每件商品“说得清、讲得透、推得准”。二是掌握数字化工具。主动学习优秀品牌推广的线上营销工具（如社群运营、短视频展示、会员标签管理等），带领柜组员工利用碎片时间通过AI生成商品短视频，拓展线上触客渠道。三是优化促销与服务细节。针对不同客群设计差异化服务流程，例如为VIP顾客提供“预约试穿+搭配建议”的专人搭配师服务、“三分钟快速了解品牌”推介，做到不流失潜在客群。这些也正是于总“九字箴言”中“做内行”最扎实的行动体现。

善待供应商，共赢才能行稳致远

我始终认为，供应商不是单纯的资源提供方，而是并肩作战的伙伴。要为提升销售业绩，与供应商携手提升陈列效率、优化库存周转、精准选品，而非简单要求供应商让利或压货。建立定期沟通机制。每两周与核心供应商代表复盘销售数据、顾客反馈，共同制定调整方案。只有彼此信任、利益共享，才能走好长期发展之路。曹董讲话精神，给了我方向，更给了我底气。我将把“迎难而上，把难事做成”作为每天的工作信条，从今天做起，从手头每一件小事做起。

欧亚卖场精品服饰商场的每一块地砖、每一件衣服、每一位顾客，都是我们基层管理者的责任田。我会用每一天的踏实行动，践行“以实干笃行，担基层之责”的承诺，为欧亚卖场“站在全国头排”贡献实实在在的力量。

（欧亚卖场 曾光）

稳步前行 矢志不渝

5月15日，我有幸参加欧亚集团八届三次职工代表大会，认真聆听了董事长的讲话。曹董的句句嘱托、殷殷期许，让身为精品商场管理人员的我，愈发明晰自身肩负的职责与使命。曹董指出，商业竞争就像一场马拉松，能走得远的，靠的是保持前行、久久为功。精品商场始终秉持欧亚商都“做精”定位，在当前复杂的市场形势下实现经营稳步增长，正是坚守发展初心、深耕主业经营、主动求新求变、夯实运营基础的成果。

曹董提出，管理干部要与时俱进，努力提升自身的管理知识和管理能力。在自营商品运营管理工作中，我们对此深有感触。以往化妆品品类采用传统条码管理模式，单品编码整合类目较多，部分热销品类库存数据无法精准体现，货品盘点工作存在效率不足的问题。结合曹董讲话中“把模糊的工作流程规范为可参考、可复用的岗位标准，真正实现管理能力的提升”的工作要求，团队主动梳理优化管理体系，将原有单品进一步细化至独立编码，实现每一件商品单独建档、精准溯源。如今货品盘点准确率显著提升，货品采购也能精准对接消费需求，以点滴积累锤炼管理能力，让精细化管理落地见效。

曹董强调，要善待供应商，赢得互利的长期关系。商场始终恪守这一经营原则。在化妆品品类全国供货标准不一的情况下，我们主动联动供应商协同拓展市场、落地营销活动，以真诚服务深化合作互信，持续优化与供应商的合作细节。同时，立足本地消费需求，积极对接各大品牌资源，成功引入祖玛珑、修丽可、NARS等多个品牌省内首店，为区域消费者带来多元消费选择。合作贵在长久相伴，唯有以诚相待、同心同行，才能实现双方长远发展。

曹董重要讲话中提及的失职失责相关案例，也为全体人员敲响了警钟。岗位作风与职业操守，不仅关乎企业品牌形象，更与每一位从业人员的职业发展紧密相连。我时常与团队成员交流，引导大家深刻理解“守职尽责”的深层意义，认清每一个岗位都承载着企业的信任与个人的责任。目前，商场建立常态化货品盘点机制，柜组及管理人员全程参与、层层把关、签字确认，将严守职业底线、恪守从业准则的要求融入日常管理，筑牢团队发展根基。

面对复杂多变的市场环境，全体团队成员始终凝心聚力、履职奋进。我们深刻认识到“行稳致远”，是依靠管理人员率先垂范、全体员工脚踏实地。精品商场全体员工持续打磨经营细节、优化服务品质，以稳健务实的姿态走好每一步发展之路，在市场发展的“马拉松”赛道上，充分展现欧亚人坚韧奋进、实干担当的精神风貌。

（欧亚商都 孙颖）

创新营销引客流 创意策划迎新生

认真学习了欧亚集团八届三次职工代表大会上曹和平董事长的讲话精神，我深受触动、倍感警醒。董事长指出，当今社会发展提速、知识迭代加快、消费场景持续更新，时代环境已经发生根本性变化，如果仍然沿用老思想、老办法、老经验开展工作，必然跟不上节奏、打不开局面。这番精准深刻的判断，为我们一线策划营销人员敲响了警钟，也为新时代企业营销创新、策划提质指明了方向。

传统商业营销模式相对固定，宣传主要依靠电视、电台、报纸等传统媒体，促销多以商品打折、购物抽奖为主。在当时的市场环境下，这些方式能够有效拉动销售、聚拢人气。但随着消费升级、新媒体普及和市场竞争加剧，消费者习惯、传播渠道、消费场景全面变革，传统营销方式逐渐被弱化，引流增效作用也随之降低。时代在变、市场在变、顾客在变，我们的思维方式和工作方法必须随之改变。

当下，商业竞争日趋激烈，行业同质化严重，客流争夺、口碑争夺、体验争夺成为竞争核心。企业想要稳健发展、逆势而上，就要紧跟时代更新思路，不断探索创新举措。作为策划人，我们身处市场最前沿，必须彻底摒弃经验主义、惯性思维，主动拥抱变化，坚持以创新营销引客流、以创意策划迎新生，用新思路、新打法、新活动适配新时代商业发展。新形势下，营销创新首先是渠道与模式的创新。我们要跳出传统宣传路径，积极运用新媒体、短视频、社群运营、场景种草等新型传播方式，贴近年轻消费群体，拓宽曝光渠道，提升传播实效。同时跳出单纯打折促销的低端竞争，围绕体验消费、场景消费、IP联动、亲子互动、会员深耕等方向，打造主题化、差异化、沉浸式营销特色，凭借新颖务实、直击走心的创意活动吸引客流、留住客群、沉淀会员，真正实现从“被动等客”向“主动聚客”转变。

创新的底气来自持续学习。面对快速变化的市场，我们必须主动学习新知识、研究新趋势、掌握新方法，在实践中积累经验、补齐短板，不断提升专业能力和策划水平，破除思维惰性和路径依赖。

新时代赋予新使命，新竞争需要新作为。今后我将进一步学习落实董事长讲话精神，坚持与时俱进、创新求变，以学习促提升、以创意破困局、以创新引客流，用更专业、更务实、更高效的策划工作，助力欧亚集团在激烈的市场竞争中稳健前行、蓬勃发展。

（欧亚车百 姚志刚）

为企业高质量发展贡献力量

作为欧亚卖场的一名管理人员，在认真学习集团八届三次职代会曹董讲话精神后，我深受触动、倍感振奋，也对自身岗位职责、未来工作方向有了更清晰的认知和思考。

曹董对卖场调改成果、团队风貌和行业地位的高度肯定，让我深感自豪。卖场近几年大面积调改焕然一新，区位价值和市场竞争力大幅提升，在全国商业行列稳居前列。这离不开每一位基层员工的坚守付出，也让我更加珍惜当下的欧亚卖场难得的工作氛围。

讲话中强调管理人员要与时俱进、摒弃老思路老办法，让我深有感悟。当下消费场景、顾客需求不断迭代，传统的促销和经营模式早已跟不上时代。作为一线柜长，我不能固守以往销售经验，必须主动学习新的营销方式、服务理念和管理知识，紧跟市场变化，带领柜组员工严格落实公司的各项管理要求，严把商品质量关，优化货品陈列，提高优质服务，以实际行动夯实欧亚诚信口碑。

善待供应商、互利共赢的理念也让我深受启发。卖场经营离不开品牌供应商的支持。今后我会诚意和真心对待每一位合作伙伴，携手维护良好合作关系，借助品牌优势增强柜组核心竞争力。

在员工队伍建设方面，我将以身作则，履职尽责，扎根现场，勤勉敬业，带动柜组同事树立责任意识，凝聚团队向心力。

（欧亚卖场 胡晓宇）

深学细悟讲话精神 凝心聚力共筑发展

我认真学习了曹董在欧亚集团八届三次职工代表大会上的讲话，字里行间尽显对企业发展的深刻思考，以及对全体欧亚人的殷切期望。作为四平欧亚商贸的一名员工，我深受触动、倍感振奋，也对自己的岗位价值和未来工作方向有了更清晰的认识。

锚定方向，把个人成长融入企业发展大局。曹董在讲话中回顾了企业在多轮市场比拼中逆势而上，稳居竞争优势，并强调当前市场环境严峻复杂，企业发展如逆水行舟，不进则退。管理工作看似不直接参与经营，却是企业高效运转的“保障线”，是一线员工安心奋战的“大后方”。无论是业态优化、场景打造，还是服务提升、安全保障，每一项工作都与企业的经营秩序、员工的工作状态息息相关。讲话指出，“与时俱进，努力提高自身的管理知识和管理能力”，这让我深刻意识到，后勤工作也不能墨守成规。面对新形势，我要主动学习新知识、优化工作方法，比如借助数字化工具规范物资台账，提升采购效率，从“被动应对”转向“主动预判”，让后勤工作真正成为企业发展的坚实后盾。

守职尽责，在细节处践行后勤岗位的责任担当。“企业各级管理干部要脚踏实地、守职尽责”，曹董的讲话，让我对岗位责任有了更深刻的理解。后勤工作的价值，藏在每一个细节里，物资采购中要践行“勤俭节约、善持善为”的理念，杜绝浪费；空调、水电设备的日常巡检，提前排查隐患，避免影响商场正常运营；保持营业现场的干净整洁，为顾客和员工打造舒适环境。后勤岗位没有惊天动地的大事，唯有以精益求精的态度对待每一项工作，才能不辜负企业的信任。

凝心聚力，以真情传递欧亚“家文化”温度。后勤岗位是连接各部门的桥梁，我们的工作态度、协作效率，直接影响着企业的整体氛围。比如配合商场营销活动做好后勤保障，提前布置场地、准备物资；主动对接一线部门需求，不推诿、不拖延，高效完成各项配合工作；在员工关怀中，做好福利发放、后勤服务，让每一位员工都能感受到企业的温暖，增强团队的凝聚力与归属感。

作为后勤员工，我们每一份用心，都是在为团队战斗力添砖加瓦。我要以耐心、细心和责任心，尽心尽力做好本职工作，为企业稳健发展贡献我的力量。

（四平欧亚 张莹）

躬身践行 履职担当

近日，我认真研读曹董在集团职工代表大会上的讲话，结合岗位实际深入思考，对自身职责使命有了更为清晰的认知，也更加深知责任重大。今后工作中，将立足审计监察本职，脚踏实地履职尽责，以务实举措践行工作使命。

反思曹董讲话中“脚踏实地、守职尽职”，这是审计监察工作的核心要求。我们始终秉持岗位使命，把“敢监督、严执纪”落到实处。在工作中，严守制度规矩、绷紧纪律之弦，紧盯关键流程、守住纪律红线，做到不松懈、不缺位。从思想源头强化风险意识，在具体工作中主动担当作为，为企业发展筑牢坚实的风险防控屏障。

企业稳健发展，离不开各方协同发力。在对接供应商、推进业务协作的过程中，坚决摒弃短视思维，换位思考、以诚相待，与合作伙伴携手实现互利共赢。以规范有序的合作环境助力商品力与市场竞争力稳步提升使其成为企业参与市场竞争的坚实底气。

当前市场环境复杂多变，行业发展节奏持续加快，思考曹董讲话中关于“适应市场变化，整体调整与微观调整相结合”的工作要求，感受到其告诫我们要不断探寻“变与常”的转化关系以及危机处理能力的提升，从而使调整的效果最大化。作为审计监察管理人员，更不能固守传统经验、沿用老思路开展工作，应要主动顺应发展趋势，坚持在实践中学习精进，不断打磨业务能力、提升综合素养，让个人能力成长紧跟企业发展步伐，全力护航企业平稳运营。

深刻地品读了曹董讲话，感受到的不仅是字字珠玑的深刻涵义，更多的是件件需要躬行不辍的真抓实干。时代赋予了我们一代人新的奔腾年代，前进中纵然会遇到新的挑战，但是我们坚信在曹董的带领下，欧亚人将携手并肩，再攀高峰。

（欧亚商都 张圣墨）

深学职代会精神 聚力实干不负担当

学习集团第八届职代会精神，深刻领会曹董提出的五点工作要求，我深受启发，也清晰认识到作为管理者的职责使命，我将努力工作，将工作要求见诸行动，为企业发展尽责出力。

与时俱进提升业务能力，是履职的基本要求。作为一名基层管理干部，必须紧跟企业发展步伐，熟练运用“欧亚管家”系统，精简报表填报流程，切实提升工作效率。摒弃守旧观念，主动学习新业务、新知识、新方法，不断更新管理理念，提升专业素养，以适配企业数字化、现代化管理需求，高效推进各项工作落地。

廉洁自律坚守从业底线，是管理者的立身之本。工作中始终做到脚踏实地、清正廉洁，坚持实事求是，严守企业规章制度与纪律，以清廉作风维护企业利益，树立良好管理形象。

善待供应商实现互利共赢，是稳健经营的关键。供应商是企业发展的重要合作伙伴，要主动加强沟通协作，坦诚解决合作难题，建立长期稳定、互信共赢的合作关系，携手应对市场变化，筑牢供应链根基，保障企业运营稳健有序。

建强队伍凝聚发展合力，是企业持续发展的核心动力。积极营造“结缘善举，互帮共享”的团队氛围，引导员工履职尽责、向善而为，留住认同企业、愿共成长的优秀员工，激发团队向心力与战斗力。

聚焦商品抢抓市场机遇，是经营工作的重中之重。始终坚持以商品为核心，统筹整体与微观经营调整，加快自有品牌培育与推广，精准把握市场需求，优化商品布局，以优质商品提升顾客认可度，增强企业市场竞争力。

今后，我将以实际行动落实曹董讲话精神，以务实作风履职担当，补齐工作短板，扎实工作，为集团高质量发展贡献力量。

（欧亚超市连锁卫星路店 李颖）

坚守服务初心 共赢鱼水情深

通过学习曹董在集团八届三次职代会上的讲话精神，我深受启发。曹董提出的五项工作要求中，“善待供应商，赢得互利的长期关系”，让身为白山欧亚合兴购物中心美食城管理人员的我感触最深，也让我对本职工作有了更深刻的理解。

对美食城而言，各个入驻餐厅、商户就是我们最核心的合作伙伴。我深刻明白，美食城和各家餐厅是密不可分的鱼水关系：美食城是“水池”，入驻商户就是“鱼儿”；水池活水充盈，鱼儿才能茁壮成长；鱼儿蓬勃发展，水池才能生机盎然。二者相辅相成、共生共赢。

以往工作中，我们更多侧重日常卫生、纪律、营收管理。通过此次学习我认识到，管理不是单纯约束，更重要的是服务与扶持。各家餐厅用心经营、诚信待客，为顾客提供优质美食和服务，才能带动美食城整体人气与销量，提升商场整体口碑。

在今后的工作中，我会转变工作思路，真正做到善待每一位商户。日常主动沟通对接，及时了解餐厅经营状况，积极协助解决设备、客流、运营中的各类问题。公平公正管理，多换位思考，不苛刻、不推诿，全力为商户营造稳定、舒心的经营环境。

商户盈利、生意红火，美食城才能稳健发展。作为管理人员，我将牢记曹董讲话精神，坚守服务初心，用心维系与各餐厅的鱼水情谊，携手所有商户互帮互助、互利共赢，共同推动白山欧亚美食城经营高质量发展，为欧亚集团发展贡献力量。

（白山欧亚 马丰收）

青年当先锋 实干建新功

欧亚商都团委助力欧亚新发超市调改开业

本报讯（欧亚商都 佟柠）5月26日至29日，欧亚商都团委吹响“集结号”，组织80余人次青年志愿者奔赴欧亚新发店，开展“青年当先锋·助力保开业”支援行动。这支年轻队伍牢记周总“紧起来、动起来”的全年工作总基调，以“战时”状态投入超市调改攻坚战，成为经营一线一道跃动的风景。

标准之上，皆是汗水。在商都团委的组织下，青年们化身“细节控”，他们以“跪地”的姿态，丈量着商品陈列的毫厘之差；以“较真”的劲头，抹去商品上的每一粒灰尘。汗水如雨，在他们脸颊滑落，却来不及分神擦拭。这是一场彻底的“大翻新”：从货架的艰难挪移，到水果、蔬菜的分拣归置；从干调罐缝隙的深层除尘，到卸下购物车轮胎、连轴芯黑油都要擦拭干净的极致保洁。他们将“脏与累”扛在肩上，把“新与亮”留给顾客，用最实诚的苦干，将“商都标准”刻进新发店的每一寸空间。

以“紧起来”的姿态集结，用“动起来”的实效作答。四天的汗水，洗去的是浮躁，沉淀的是担当。随着欧亚新发店以崭新的面貌迎客，这场青春接力必将延续，不仅是整齐的货架、整洁的购物环境，更是一种商都做“精”的基因。商都团委将继续深化“青年先锋行动”，争做标准的定义者与企业发展的实干家，引领更多青年在商都高质量发展的主战场上建功立业。



青年团员支援新发超市调改重张。李佳音 摄

欧亚商业连锁携手国文医院打造移动便民体检服务

本报讯（欧亚商业连锁 宋嘉星）为积极践行企业社会责任，扎实推进便民、惠民服务落地，切实关爱企业员工、回馈广大消费者与社区居民，2026年5月，欧亚商业连锁联动国文医院，重磅开展“公益护航·健康同行”公益体检系列活动。创新采用移动体检中心服务模式，将专业、优质的医疗健康服务直接送到群众身边，精准破解上班族、社区居民体检不便的痛点问题。

本次公益体检活动分别于5月13日、14日、25日、26日在欧亚春城购物中心、欧亚新生活购物广场、欧亚车百、欧亚长新购物中心开展，服务范围广泛，覆盖商场在岗员工、入驻商户员工、周边社区居民、店消费顾客等各类人群。活动期间，国文医院精心组建骨干专家团队，汇聚内外科、眼科、口腔科、影像电诊科等多科室资深医师，携带胸部DR检测仪、超声设备、心电图仪等全套专业医疗设备驻场服务。体检项目贴合大众健康需求，所有检查均可现场完成、当场出具检测结果，高效便捷。同时，现场专家全程值守，可为群众细致解读检查数据、对比既往体检报告，结合个人身体状况提供个性化健康养护、疾病预防指导。现场还贴心配备饮用水、糖块等物品，细致提醒体检注意事项，以暖心细节彰显人文关怀。

本次公益体检活动累计服务近700人次。专业诊疗、暖心服务获得参与者一致好评。这次活动是欧亚商业连锁异业联盟的创新实践，是对“购物+健康管理”服务模式的成功探索，不仅守护了员工与市民的身体健康，更有效提升了员工归属感与客群粘性。

欧亚商都举办夏季妆品节活动

本报讯（欧亚商都 王睿）6月5日，欧亚商都推出为期17天的“热浪美学 夏季妆品节”活动，为消费者带来美妆消费新体验。

6月6日、7日，A座新区一层共享空间重磅推出“豆你玩·拼妆大赛”，创新融合美妆元素与热门卡皮巴拉IP，以新潮手作形式，为市民带来沉浸式趣味消费体验。本次活动设竞速比拼与自由手作两种参与模式，兼顾竞技乐趣与休闲体验。有意挑战的顾客可化身“竞速高手”，在限时比拼中，运用彩色拼豆创作像素图案，作品经定型后即可自行带走。大赛优胜者可获CPB、科颜氏、玫珂菲等大牌美妆好物，其他参赛者均可获赠盲盒钥匙链、定制透卡等精美文创礼品。针对休闲体验的市民，活动特别开设佛系随心手作环节。每日14时至16时为开放创作时段，顾客无需比拼、随到随玩，可自由发挥创意完成拼豆作品，成品同样可定型保存、免费带走。活动现场打造的沉浸式拼豆主题墙氛围感十足，兼具趣味性与观赏性，成为年轻顾客打卡拍照的新晋亮点，让大家在轻松的手作体验中，收获创意乐趣与专属美好。

同期上演的卡皮巴拉萌力巡游氛围感十足。6日、7日，每天 14点、15点，软萌的卡皮巴拉人偶准时开启全馆巡游，伴随着舒缓音乐漫步商场，沿途与顾客击掌、拥抱互动，还会随机派送小礼品，可爱的形象吸引来往顾客纷纷驻足围观、合影留念，为商场增添欢乐气息。

此外，9号门设立了限时出没的香氛花车。消费者在小红书社交平台发布现场图文视频，集齐10个点赞，便可领取一枚喷香限定发夹，同时，找到香氛花车即可让工作人员根据喜好定制香氛，让芬芳气息随身相伴，感受夏日散发的别样香气。

除趣味互动外，商场还准备了多重消费福利。活动期间，消费者携带任意美妆空瓶，即可兑换美妆满300减60优惠券。各大美妆品牌同步开启狂欢活动，迪奥、赫莲娜、海蓝之谜等众多品牌推出专属礼遇，限时折扣、正装买赠、多档礼盒等丰富活动，带来便利的购物优惠。

打卡玩乐、选购好物，各式惊喜轮番登场，欧亚商都的这场热浪美学夏季妆品节，正以诚意欢迎每一位顾客的到来。

欧亚商都财务部开展《增值税法》专题培训

本报讯（欧亚商都 陈洪斌）为精准落地执行新《增值税法》，切实防范财税涉税风险，6月2日，欧亚商都财务部组织体系各店财务人员开展专项业务培训。

本次培训重点围绕销售服务项下生产生活服务业征税范围、适用税率等实操要点，梳理原现代服务、生活服务、加工修理修配劳务统一划归为生产生活服务的政策调整重点，结合企业实际经营业务、税务检查重点，讲解不同业务对应税收编码、适配税率，明确各项工作标准。

培训结合真实业务案例展开分析，并设置互动答疑环节，及时解答大家工作中遇到的疑问。参训人员认真学习、积极交流，进一步掌握新法内容，加强了合规开票、规范收票的意识，提升了实务操作能力。同时，夯实了财务人员的业务基础，助力企业严格落实税务新规，保障各项业务合规有序开展。

精进服务本领 赋能消费体验

5月26日，我参加了卖场组织的服务专项培训。欧亚卖场客流密集、消费需求多样。以往管理工作中，我侧重日常制度落实与团队管控，虽深知企业口碑的重要性，但在服务细节、环节流程上仍有欠缺。本次培训让我深刻认识到，作为世界最大零售购物中心，欧亚卖场不仅拥有超大经营体量、齐全业态布局的硬件优势，更要以优质服务为核心，打造专属欧亚卖场的高品质消费体验。通过本次培训，我全面学习了突发事项应急处置流程、沟通技巧等内容，明白了卖场规模是优势，商品是根基，服务是企业与消费者建立信任的纽带和桥梁。消费者的体验感，藏在每一次服务响应、每一次问题解决、每一次真诚沟通里。

此次培训让我再次加深了对优质服务重要性的认识。如果对员工服务技能、岗位实操等常态化培训不足，将不利于为消费者持续提供稳定的优质服务。真正的优质服务，不只是完成流程，更是让消费者在购物前、购物中、购物后都感受到安心、舒心、暖心。在今后的日常管理中，我将践行“做内行、在现场、敢担当”的企业文化，把培训成果落到实处，细化标准、优化流程，全力提升消费者沉浸式购物体验。

（欧亚卖场 李莹）

父爱如山 温柔岁月

世间的爱有千万种模样，母爱温柔绵长，如春日细雨润物无声，而父爱，向来是沉默且厚重的。它不擅言辞，不懂张扬，却像一座静默的青山，伫立在我们人生的来路与归途，默默托举起我们岁岁年年的成长。

小时候，总觉得父亲是无所不能的超人。他有着宽厚温热的手掌，能稳稳托举起小小的我，能扛起沉重的行囊，能修好家里所有坏掉的物件。童年的夏天，晚风微凉，父亲的肩膀是最高的观景台，坐在上面，能看见更远的风景，能躲过拥挤的人群，那一刻，全世界的热闹与温柔，都被稳稳护在怀中。那时的我，天真懵懂，肆意撒娇，以为父亲永远精力充沛，永远无所畏惧，从不知他也会疲惫，也会有脆弱的时刻。

年少轻狂的岁月里，我慢慢长大，开始有了自己的想法，有了叛逆与倔强。我厌倦他反复的叮嘱，反感他朴素的教诲，我急于挣脱他的束缚，奔赴自己的山海，把他的牵挂当成枷锁，把他的唠叨视作多余。每一次争执、每一次转身、每一次远行，我头也不回，却不曾看见，身后的父亲，默默驻足，眼底藏着担忧与不舍，悄悄收起满心牵挂，独自包容着我所有的任性与莽撞。

长大后，历经人间风雨，才渐渐读懂父亲藏在岁月里的深情。原来，他从未缺席我的人生。他不会说温柔的情话，不会讲动人的道理，却把所有的爱，都藏在细碎的日常里。是清晨备好的温热早餐，是远行前反复的叮嘱，是受挫时无声的陪伴，是无论我们平凡或耀眼、落魄或风光，永远不变的包容与偏爱。

父爱从来不轰轰烈烈，却岁岁绵长；从来不言不语，却字字深情。它没有鲜花的绚烂，没有情话的温柔，却比山海辽阔，比时光恒久。母爱是陪伴我们长大的温暖，父爱是支撑我们前行的底气，是我们闯荡世界最坚实的后盾，是我们永远可以回头的港湾。

又是一年父亲节，不诉繁花，不赋华章。惟愿时光温柔，善待我的父亲，愿岁月无疾，平安顺遂，愿往后余生，烟火常温，岁岁安康。愿我能来得及，好好深爱这个默默爱我一生的人。

（通辽欧亚 温馨）

躬行服务 感恩成长

——“东北超”长春赛区现场保供服务心得

绿茵逐梦，热血燃城。作为“东北超”长春赛区保供服务单位欧亚卖场的一名管理人员，我有幸投身赛事保障一线，以点滴躬行服务温度，在历练中沉淀自我，更深切感念企业赋能成长、予我淬炼之机。

盛会当前，人流熙攘，保障工作细致且繁重。赛前，伙伴们往返奔走、躬身搬运物资，将大桶的可乐、矿泉水有序归置、整齐陈列，一丝不苟筑牢服务根基。赛中，伙伴们坚守服务岗位，倒水、封盖、付货为观赛群众送去清凉慰藉；面对络绎不绝的顾客，我从容接单、利落付货、双手递送，以娴熟流畅的实操动作，高效有序完成服务，全力护航赛事平稳运行。

赛场健儿驰骋拼搏、奋勇争先，赛场之下我们坚守初心、履职尽责。平凡的搬运、倒水、售卖工作，看似朴素寻常，却锻炼了我的应变能力，提升了服务意识与责任担当，让我跳出日常工作局限，收获了大型活动服务的宝贵经验。

饮水思源，感恩笃行。感谢欧亚卖场，始终搭建广阔成长平台，给予我走出舒适区、在实践中锤炼提升的珍贵机会。个人的点滴蜕变，皆依托企业的栽培与托举；企业的蓬勃发展，亦凝聚着每位员工的躬身耕耘。

此次历练，是磨砺，更是馈赠。今后我将常怀感恩之心、永葆奋进之姿，践行“做内行、在现场、敢担当”的企业文化，于点滴服务中淬炼本领，把实战所得化为履职动力，以热忱深耕岗位、以实干践行担当，与欧亚卖场同心聚力、步履偕行。

（欧亚卖场 王迪）

长春市青少年航空航天模型锦标赛在欧亚汇集圆满举办



活动现场。 张新玉 摄

本报讯（欧亚汇集 张献文）5月23日，由长春市体育局、长春市教育局主办，长春市体育总会、长春市模型运动协会承办，欧亚汇集协办的“2026年长春市青少年航空航天模型锦标赛暨长春市中小学生航空航天模型竞赛”在欧亚汇集一楼火热开赛。200余名青少年选手同台竞技，同时汇聚大批亲友团和顾客驻足观赛，为汇集注入了前所未有的科技活力与青春气息。

本次比赛涵盖无线电遥控四轴飞行器障碍赛及无人机足球赛等热门竞技项目。赛场上，选手们精神饱满，尽展风采。一架架无人机低飞、旋转、翻腾，在障碍物间灵巧穿梭，在空中激烈对抗，精彩对决频频收获现场观众阵阵掌声。同时，赛事专业老师现场科普航空航天原理与模型操作知识，让观赛市民尤其是青少年近距离感受科创魅力，赋予赛事浓厚的科普教育意义。

本次赛事落地欧亚汇集，有效激活商业消费活力，带动场内餐饮、儿童体验、科技零售等多业态客流、销售额稳步增长，成功打造了“赛事+体验+消费”的良性联动模式。未来，欧亚汇集将持续盘活场内公共空间，持续引入优质文体、科创赛事资源，打破传统商业单一消费场景，打造集运动竞技、科普研学、休闲消费于一体的多元化沉浸式体验空间。

爱企如家从点滴做起

作为商场管理员，商场就是我们共同的家，每一寸地面、每一处设施、每一位商户与顾客，都是这个家的重要组成部分。爱企如家从来不是一句空洞的口号，而是融入日常工作的一言一行，藏在无人留意的点滴小事里，体现在日复一日的坚守与担当之中。

日常工作中，我们的职责看似琐碎，却关乎商场的整体形象与运营秩序。每日清晨提前到岗，细致巡检公共区域，发现地面污渍及时清理、设施故障第一时间报备维修；面对商户的咨询与诉求，耐心倾听、主动协调，用贴心服务搭建起商场与商户的信任桥梁；客流高峰时，主动疏导人流、维护现场秩序，为顾客营造安全舒心的购物环境；下班前检查水电开关、消防设施，杜绝安全隐患，站好每日最后一班岗。这些看似平凡的小事，正是爱企如家最真实的体现。

商场的良好口碑，离不开每一位员工的用心守护。一滴水能折射阳光，细微处更显担当。随手关闭一盏闲置的灯、弯腰捡起一片散落的垃圾、认真核对每一项巡检记录、用心解答每一次疑问，这些点滴行动，汇聚起来就是守护商场发展的强大力量。我们与商场同呼吸、共成长，商场的稳步发展，是我们每一个人的骄傲与底气。

爱企如家，无需惊天壮举，贵在持之以恒。今后的工作中，我将始终以主人翁的姿态，把责任扛在肩上，把细节放在心上，从点滴小事做起，以真心换真心，用实干护发展，与全体同事携手同行，共同守护我们的家园，为商场的平稳运营、持续向好贡献力量。

（欧亚卖场 张欢）

守好收银方寸台 平淡岗位亦有光

日常工作里，很多人觉得收银只是简单扫码收款，重复枯燥，少有出彩的地方。站上收银台久了，我却慢慢体会到，这一方小小的收银台，藏着属于我们收银人的责任与温柔。

每天迎接来来往往的顾客，有人着急赶时间，有人不清楚优惠券、积分怎么使用，还有年长的顾客不熟悉线上付款。我不会一味追求结账速度，遇到疑问便讲解，单据逐项核对清楚，尽量不让顾客带着困惑离开。高峰时段排队在所难免，一句简单的安抚，能够及时缓解顾客焦躁的情绪。

我们收银组的同事之间，一直以来都在互相帮助。哪组收银台的顾客扎堆了，其他同事便主动上前帮忙引导；哪位同志遇到复杂的核销业务，大家都会一起帮忙核对。工作不分分内分外，只有大家共同努力，才能保障收银区工作准确、高效、顺畅。

我们偶尔也会有不顺心的时候，比如，遇到繁杂的业务，心里难免烦闷。静下心想想，我们是顾客购物的最后一站，服务态度直接影响顾客对商场的整体印象，一想到这儿，都会立即调整好情绪投入到收银工作中，认真收好每一笔款项，耐心回应每一个提问，确保让顾客高兴而来，满意而归。

收银岗位虽平凡普通，却处处考验细心、耐心与责任心，我们始终心怀热忱，将细致与善意融入每一笔结算，每一次核对、每一句温馨提示中，用点滴真诚拉近与顾客的距离。在小小的收银台上，绽放独属于自己的微光。

（欧亚商都 刘珊珊）

致长春的一封信

展信安，我的长春：

今早出门时被风撞了个满怀，风里裹着新民大街刚抽穗的杨树香，我抬手摸了摸外套口袋里揣的半袋花瓣——哦，是你把夏日递到我的手里。

你总把季节的信号铺得满城都是。净月潭的冰面才化透没几天，樟子松的新针就冒了尖，徒步的人沿着木栈道往深处走，举着小网兜的孩子跑的飞快，网兜里晃着半兜刚捞的小蝌蚪，身后是爸爸妈妈拎着的小水桶和装着烤肠、烤冷面的包装袋。风刮过松树林的时候带着哨音，和远处骑行队的铃铛声撞在一起，是你独有的夏日开场白。

老长春的浪漫总藏在这些慢腾腾的细节里。伪满皇宫的红墙根下，举着相机的游客蹲在那拍墙缝里冒出来的二月兰，穿碎花裙的小姑娘踮着脚摸门口铜马的蹄子，卖文创雪糕的大爷嗓门亮，喊着"刚出的雪糕啊，比冬天的冻梨还凉"。傍晚的文化广场最热闹，放风筝的老人把蜈蚣风筝放得比地质宫的屋檐还高，滑滑板的少年擦着草坪边飞过去，卖棉花糖的小车边围满了孩子，粉白的云飘在天上，和小孩手里蓬松的棉花糖长得一模一样。

吃的信号也准得很。重庆路胡同里的锅包肉馆子飘出来的糖醋香能裹半条街，刚逛完长影旧址博物馆的小情侣攥着票根往里头钻，要的都是"外酥里嫩多放糖"。桂林路的小吃摊早把冰淇淋和烤串摆到了最显眼的位置，穿校服的学生挤在摊前，你一口我一口分吃一串烤鱿鱼，风把他们的校服衣角吹起来，裹着满街的炒酸奶香。南湖边上的欧亚超市更热闹，刚挖出来的婆婆丁带着泥，刺嫩芽捆得整整齐齐，路过的阿姨拎着半袋刚买的草莓，边走边和老伴念叨"今晚给孩子做好吃的排骨，再配点野菜，荤素搭配，她爱吃"。

你看啊，夏日从来不是什么飘在诗里的季节，是南湖水面摇曳的碎金，是轻轨三号线窗外掠过的粉花树，是巷子里飘出来的大碴粥香，是每个长春人抬头时，撞进眼里的亮堂堂的太阳。

等再过阵子，南湖的荷花该开了，傍晚沿着湖边走，能碰见卖冰糕的老奶奶推着小车，竹勺子敲着纸壳箱响，风一吹，全是你藏不住的鲜活气。

顺颂时祺

一个揣着半袋花瓣的普通人

夏日于南湖岸边

（欧亚商业连锁 刘婷婷）

端午怀思

门悬青艾避尘殃，
户户蒸粽满院香。
彩线缠粽凝糯软，
雄黄浅酌敬端阳。
千里江河鼓点扬，
飞舟竞渡浪飞扬。
旌旗猎猎追风去，
万众喧呼祭楚乡。
遥忆屈子辞郢壤，
心怀家国赋华章。
孤忠难挽山河破，
愤赴沧波日月长。
千载风俗承古意，
年年此日念贤良。
清风犹载先贤志，
岁岁端阳寄寸肠。

（通辽欧亚 温馨）